

Vendre un bien immobilier est un art

Présenter son bien immobilier à la vente ne se fait pas à la légère. Pour mieux le vendre, il faut savoir le mettre en scène lors des visites et le valoriser.

Homequest Immobilier, vous donne quelques pistes. Mais pas seulement. Nous vous accompagnons avec des conseils liés à la vente immédiatement applicables. Avec des avis de droit, une aide aux décisions, surtout lorsqu'elles concernent des travaux engendrant des dépenses nécessaires mais profitables.

Investir

Jusqu'à 3 ou 4% maximum du prix de vente estimé est un investissement considéré comme normal pour améliorer l'objet mis à la vente. Ceci peut parfois représenter des travaux importants nécessitant l'intervention de professionnels comme:

La mise aux normes

Lors de travaux nécessitant peut-être de casser certains murs, profitez-en pour en initier d'autres. Par exemple, changer un carrelage marquant trop son époque ou de le repeindre avec une peinture spéciale.

L'isolation phonique

Il s'agit d'un appartement mitoyen et les voisins ne sont pas très discrets? Profitez de devoir repeindre les murs pour poser une isolation phonique. Ce sont des parois en placo, (généralement moins d'un centimètre), spécialement prévues pour l'isolation phonique.

Les escaliers

En intérieur, ils doivent être parfaits, sans griffures ni encoches. Si un tapis est nécessaire, préférez un tapis central dégageant les côtés de chaque marche. Ou peut-être une demi-lune sur chaque marche. En extérieur, ils doivent être désherbés, et réparés si nécessaire.



Home staging

Lorsque vous visitez pour acheter, le plus souvent, le premier coup d'œil est celui qui laisse la plus grande empreinte. Les anglo-saxons l'ont bien compris et ont inventé le home staging ou mise en scène de la maison. Mais attention, il ne s'agit pas seulement d'un coup de décoration. Pour que l'acheteur ne soit pas trompé sur la marchandise, tout doit être pris en compte et le vendeur doit pouvoir répondre à toutes les questions. Autrement dit, une totale transparence sur le bien à la vente. La confiance est une condition décisive dans une vente.

Autrement dit, une totale transparence sur le bien à la vente. La confiance est une condition décisive dans une vente. Si l'acheteur potentiel a des doutes, il ira voir ailleurs. Quelques points sont à soigner tout particulièrement:

La luminosité

L'effet en arrivant doit être clair, lumineux. Raison pour laquelle il est important que les stores soient levés, les rideaux ouverts, les lumières allumées là où le jour n'entre pas et les murs impeccables. Si l'appartement est encore meublé, il est important que tout soit rangé avec un minimum d'encombrement. Les temps ne sont plus à l'accumulation mais au zen.

Cuisine

N'hésitez pas à faire poser une plaque à charnière coulissante dans vos armoires. Vous pourrez y poser tous vos appareils électro-ménagers ne laissant que la machine à café sur le plan de travail. Si le carrelage murs ou sol est trop daté, pensez à les changer ou les peindre.

Salles de bain

les serviettes seront invisibles ou pliées comme dans un hôtel de luxe. Les bibelots derrière le miroir de la pharmacie ou dans les tiroirs. Dans cette pièce tout est zen, doux, invitant à la relaxation, à la détente.

Chambres

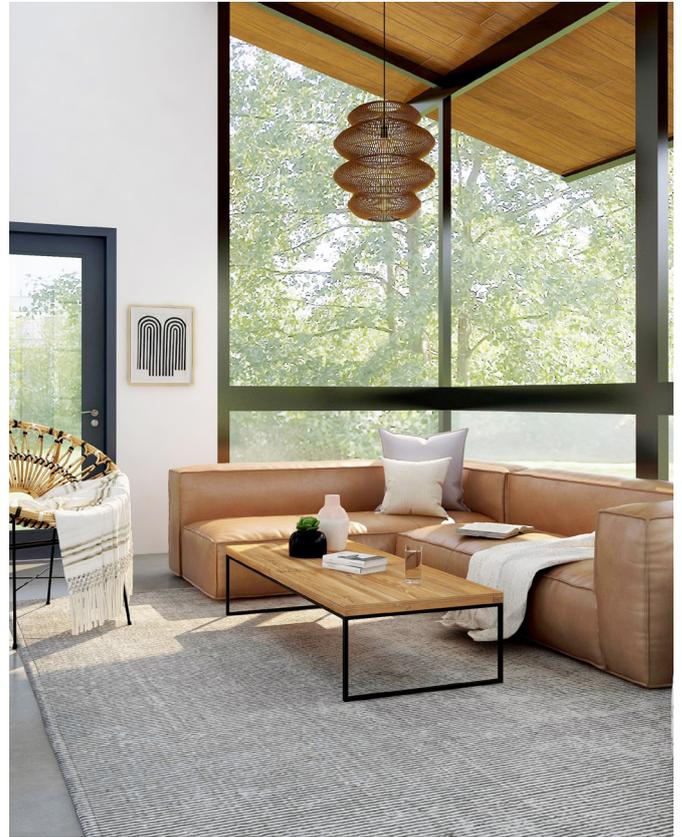
Les lits tirés à 4 épingle avec des angles bien marqués. Pas de vêtements qui traînent, ni d'appareils de fitness ou autres jouets des enfants. Vos chambres doivent être nettes, sans aucun encombrement.

Séjour

Loin les photos de famille, les bibelots souvenirs et les meubles en trop, trop foncés ou trop hauts. Il faut dépersonnaliser au maximum et mettre l'accent sur les volumes. Les acheteurs veulent de l'espace, pas des souvenirs. Et n'oubliez pas qu'un beau miroir qui renvoie la lumière vaut souvent toutes les décorations.

Teintes

Misez sur les tons pastels, des rideaux clairs, neutres. Du mobilier aux formes épurées, de l'espace entre chaque meuble afin de bien mettre en valeur les volumes. Un mélange ancien moderne est souvent relevant lors de visites. Attention à bien les marier.



Les extérieurs

Un gazon tondu, un jardin entretenu, des meubles de jardin propres, sans rouille ni taches seront du plus bel effet. La terrasse ou le balcon doivent tendre les bras. Le visiteur doit avoir envie de s'y projeter de s'asseoir et ne plus partir. Il doit se sentir chez lui.

Sense de la visite

En hiver, à l'entre saison, les jours de pluie, a moins d'avoir un atout particulier à faire valoir, nous vous recommandons de commencer la visite par l'intérieur. Les pièces à vivre d'abord puis les chambres et étages avec éventuellement des combles, surtout si elles sont aménageables.

Les atouts

Les acheteurs, souvent sont nouveaux dans la région. Ayez une petite fiche indiquant les distances avec les commerces, les transports, les écoles, la déchetterie (très important en Suisse) ou l'autoroute.

Toutes ces décisions parfois ressemblent à une reconstruction. Elles ne sont pas faciles à prendre. Surtout pour un bien dont on se sépare. C'est dans ce cadre que Homequest Immobilier peut vous apporter une réelle valeur ajoutée. Avec un rôle d'interface entre le propriétaire et l'acheteur, notre équipe est à même de mener des négociations sans qu'intervienne un émotionnel. N'étant ni acheteur, ni vendeur, notre collaborateur peut, en toute neutralité, analyser le nécessaire du superflu. La négociation se fait alors sans les embûches du souvenir pour les vendeurs et sans avoir à tenir compte d'exigences inutiles de la part de l'acheteur. Ainsi simplifiées, les échanges peuvent se passer sereinement et souvent plus rapidement.

Comment?

Homequest Immobilier peut vous aider de différentes manières.

- Par des conseils ponctuels en déléguant quelqu'un sur place.
- Par la recommandation d'artisans de confiance pour les travaux qui ne peuvent être effectués soi-même.
- Par une prise en charge totale de l'ensemble de la transformation.

N'hésitez pas à nous demander une consultation, notre équipe saura vous orienter au mieux, selon les tendances.

